

УДК 332.85

І.Г.БУРКУН

Харківська національна академія міського господарства

СИТУАЦІЙНИЙ ЦІНОВИЙ ПРОГНОЗ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЙ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ РЕГІОНУ

Розглядається стан житлового фонду України за період 1980-2008 рр., нерухомість представляється як інвестиційний актив відповідно до вимог щодо типів, класів нерухомості. При формуванні ціни попиту та пропозицій на основі різних груп факторів пропонується прогнозна ситуаційна модель цінкових тенденцій розвитку ринку житлової нерухомості, з перспективою подальших досліджень у даному напрямку.

Рассматривается состояние жилищного фонда Украины за период 1980-2008гг., недвижимость представляется как инвестиционный актив в соответствии с требованиями по типам, классам недвижимости. При формировании цены спроса и предложения на основе разных групп факторов предлагается прогнозная ситуационная модель ценовых тенденций развития рынка жилой недвижимости, с перспективой дальнейших исследований в данном направлении.

This article consist the condition of an available housing of Ukraine for the period 1980-2008. Is resulted, the real estate is represented as an investment active according to requirements concerning types, classes of the real estate. At formation of the price of a supply and demand on the basis of different groups of factors the situational forecast model of price tendencies of development of the market of the inhabited real estate, with prospect of the further researches in the given direction is offered.

Ключові слова: житлова нерухомість, попит, пропозиція, аналіз, прогноз, вимоги до житла, типи і класи житла, формування ціни, ситуаційна модель ціни в період кризи.

Функціонування регіонального ринку нерухомості визначається безліччю взаємозв'язків: між потребами населення регіону і будівництвом; попитом і пропозицією на регіональному ринку нерухомості; диференціацією доходів і характером споживання; рівнем і структурою споживання; поточним споживанням і нагромадженням; усупільненою й індивідуалізованою формами споживання та ін. Розвиток ринку нерухомості прямо залежить від прийняття інвестиційних рішень, що базуються на його дослідженні й аналізі. Малий ступінь дослідження ринку нерухомості щодо визначення співвідношення між попитом та пропозицією на об'єкти регіональної нерухомості в конкретний момент часу і прогнозування цінкових тенденцій визначили проблематику даної статті.

Загальні концептуальні представлення про ринок, ринкові відносини закладено у фундаментальних роботах Г.Армстронга, В.Вонга, Ф.Котлера, М.Портера, Д.Сондерса [1, 2], специфіці розвитку ринку нерухомості в територіальному аспекті й питанням економіки нерухомості і житлової економіки присвячені праці А. о'Саллівана, Д.Фрідмана, Н.Ордуейя [3, 4], в яких узагальнено і систематизовано

величезний досвід функціонування ринків нерухомості житла в розвинених країнах.

Серед не вирішених раніше задач у даній області виділяємо основні фактори впливу при формуванні ціни на об'єкти житлової нерухомості за допомогою аналізу попиту та пропозиції і на їхній основі представлена прогнозна ситуаційна модель цінкових тенденцій розвитку ринку житлової нерухомості в найближчому майбутньому.

Аналіз попиту та пропозиції на ринку житла може показати динаміку попиту та пропозиції на ринку нерухомості в цілому, в той же час інші ринки, що є складовою частиною ринку нерухомості, тобто є його субринками, також випробовують різні впливи на попит та пропозицію об'єктів. Існує кілька підходів до аналізу і прогнозування попиту та пропозиції на ринку житлової нерухомості: залежно від типу домогосподарств, що створюють попит на даному ринку; залежно від якості необхідного житлового приміщення, що володіє деякими характеристиками; залежно від форми власності на одиницю житла; залежно від типу одиниці житла; залежно від тимчасових показників щодо попиту. Автор згодний з переліком підходів, запропонованих вище [5], однак пропонує також використовувати залежність від ціни об'єктів, способу здійснення угод (первинний, вторинний) і територіальних показників (внутрішній, регіональний, національний, світовий ринок). Для аналізу попиту на житло як проєкції на весь ринок нерухомості використовується загальне поняття житла, що поєднує в собі житловий фонд і житлові послуги. Однак, слід пам'ятати [5], що хоча між категоріями "житлові потреби", "нормативні житлові потреби", "попит на житло" і "платоспроможний попит на житло" існує тісний взаємозв'язок, однак, це різні категорії. Раніше замість термінів "попит на житло" і "платоспроможний попит на житло" використовувався термін "суб'єктивні житлові потреби", а замість "нормативні житлові потреби" – "об'єктивні житлові потреби". Різноманіття понять, пов'язаних з попитом на житло (об'єктивний, суб'єктивний, нормативний, схований (потенційний) попит та ін.), говорить про складності у визначенні суті даного поняття і розмаїтості всіх елементів, що впливають на його формування. Споконвічно попит носив об'єктивно-суб'єктивний характер, тобто визначалися об'єктивні нормативні показники (наприклад, "одна спальня на одну людину" у США або одна кімната на одну людину" у ЄС) і ступінь задоволення даними показниками конкретного суб'єкта домогосподарства відповідно. Суб'єктивні показники можуть набагато перевищувати об'єктивні. Потенційний попит часто тільки демонструє бажання поліпшити свої житлові умови, а платоспроможний попит говорить нам про невідкладність здійснення даної потреби і про можливості її реалізувати. Необ-

хідно пам'ятати, що з поліпшенням житлової ситуації в країні і зростанням реальних доходів населення, коли досягається баланс між кількістю домогосподарств і кількістю одиниць житла, спостерігається ріст попиту на якісне житло, таким чином, кількісний попит поступається місцем якісному. Отже, при зростанні доходів змінюється споживання житла домогосподарствами: в загальному випадку родини з більш високим доходом можуть дозволити собі житло з кращими характеристиками якості. Однак, внаслідок специфічних характеристик даного ринку (високі витрати переїзду, низька ліквідність деяких об'єктів нерухомості, високі ставки посередницьких послуг при здійсненні угод та ін.) зміна житлових умов може і не відбутися, що й спричиняє низький рівень еластичності на ринку. Проте, в межах самого ринку житла можливий ріст еластичності у визначеному сегменті при готовності споживача замінити свій попит на один товар іншим (наприклад, з меншою кількістю кімнат) або заміником можуть виступати об'єкти нерухомості в оренді, а також об'єкти на ринках нерухомості інших регіонів. Один із варіантів визначення структури попиту на житло полягає в розподілі споживчих переваг залежно від двох факторів – площі житла і його якісних характеристик, з урахуванням середнього доходу родини за визначений період часу [6].

Вивчення обсягу пропозиції за допомогою кількісних показників житла, що вводиться в квадратних метрах, буде давати велику погіршеність, тому що корисність пропонованого житла залежить від великого числа якісних характеристик, одночасно – той самий об'єкт нерухомості в різні періоди часу має різну вартість: у зв'язку зі зносом і старінням вона зменшується, однак, якщо здійснити додаткові вкладення з метою реконструкції об'єкта, його вартість може знову зрости. Спостерігається загальна тенденція погіршення ситуації щодо житлового фонду України на прикладі показників введення в експлуатацію загальної площі житла в порівнянні з 1980 р., у той же час за останні п'ять років у період 2004-2008 рр. є зростання кількісних показників, що демонструють рівень пропозиції на ринку житла України, це продовжувалось до фінансової кризи 2008 р., яка триває донині (рис.1).

Запропонований вище метод оцінки обсягу пропозиції є найбільш об'єктивним, незважаючи на те, що при цьому відбувається змішання кількісних і якісних оцінок, однак, внаслідок труднощів зміни обсягу житлового фонду протягом невеликого відрізка часу, використовувати цю методику на практиці представляється можливим лише тим дослідникам, яким доступна вся необхідна інформація. Важливим етапом дослідження регіонального споживчого ринку є виявлення попиту населення регіону на житло. Щоб охарактеризувати потенційний попит, до-

силь глянути на статистичні дані в європейських країнах і порівняти їх з Україною, бачимо, що забезпеченість житлом у країнах Європи на одну людину складає 30-35 м², а в Україні – 19 м² (у Харкові – 20,3 м²). Оскільки вивчення попиту повинно надавати інформацію, що дозволяє прогнозувати ємність і структуру ринку, то необхідно виявити платоспроможний попит населення регіону, що визначається сумою грошових ресурсів, яку населення (домогосподарство) може направити на придбання товару (в даному випадку – житла). Отже, структура платоспроможного попиту знаходиться в прямій залежності від джерел формування доходів населення: заробітна плата, грошова допомога, виплати, дивіденди та ін. Триваюча фінансова криза 2008 р., що посилюється, в українській економіці призводить до нестабільності, перепадам у доходах і споживанні, диференціації в різних сферах і за різними соціальними групами, що знижує стимули до ефективної праці, порушує рівновагу між попитом і пропозицією, а це ускладнює одержання об'єктивної і достовірної інформації і впливає на кінцевий результат дослідження.

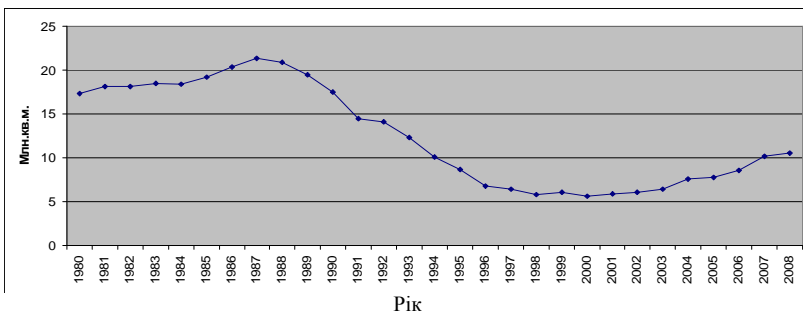


Рис.1 – Динаміка введення в експлуатацію житлових площ в Україні (УРСР) у 1980-2008 рр.

Аналізуючи якісний стан житлового фонду, українське житло необхідно розділити на три типи і п'ять класів. На рис.2 наведено основні вимоги до житла відповідного типу, класу.

Житловий фонд України доцільно проаналізувати, пам'ятаючи про необхідність майбутнього відновлення, адже понад 70% житла в усіх регіонах України необхідно реконструювати. Припустимо, що середній термін служби будинків в Україні становить 50 років, отже, за 50 років необхідно цілком оновити житловий фонд на рівні 2008 р. – 1 млрд. 67 млн. м², для чого треба будувати і реконструювати по 20 млн. м² щороку. З огляду на результати введення житла в 2006 р. (8,6 млн. м²), у 2007 р. (10,2 млн. м²), у 2008 р. (10,49 млн. м²), бачимо, що необхідний річний обсяг будівництва в 2-2,5 рази більше. Таким чином, бачимо, що

внаслідок фінансової кризи домогтися подібного рівня введення житла в найближчі кілька років нереально. Оскільки даний ринок взаємозалежить від інших ринків, то його треба розглядати у зв'язку з коливанням цін на різні товари і послуги. На вартість об'єкта житлової нерухомості впливає безліч різних факторів, таких як: локальний попит на житло визначеного типу в окремих районах, структура пропозиції нового будівництва в тих або інших районах, розвиток інфраструктури і транспортної доступності, зміна екологічної обстановки та багато інших [7-9]. У зв'язку з цим пропонуємо модель внутрішнього і зовнішнього впливу різних факторів при формуванні ціни попиту та пропозиції на ринку житлової нерухомості (рис.3). Хоч статистично і підтверджена лінійна залежність ціни квартири від її загальної площі [10], остаточна ціна угоди може змінюватися залежно від споживчих переваг.



Рис.2 – Вимоги до житла залежно від типу і класу

В такому випадку забудовник-підприємець спочатку повинен виділити визначений сегмент ринку як сферу своєї активності, а потім виявити той рівень вимог, які споживачі пред'являють до продукту (наприклад, до характеристик квартири), і тільки після цього приймати визначені технічні і містобудівні рішення, визначити вартісні характеристики і порівняти них з можливостями потенційних споживачів. Усе

це необхідно враховувати забудовникам при проектуванні, зведенні, внутрішній облаштованості і позиціюванні об'єкта. Забудовники і покупці тісно пов'язані один з одним ринковими відносинами. Від їхньої здатності прислухатися один до одного залежить, яким буде сучасне житло, наскільки воно відповідатиме побажанням своєї цільової аудиторії і, виходячи з цього, які перспективи розвитку вітчизняного будівельного бізнесу. В ідеалі наведену вище процедуру необхідно проробити кілька разів, щоб збалансувати три складові відповідності фізичних і економічних характеристик об'єктів: якість житла – ціна – потреби.

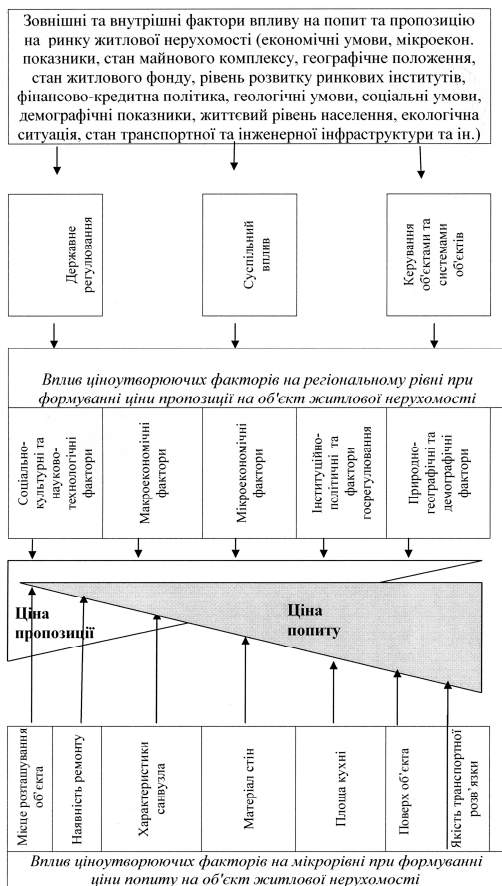


Рис.3 – Модель внутрішнього і зовнішнього впливу різних факторів на формування ціни попиту та пропозиції на ринку житлової нерухомості

Велике значення має час позиціонування на ринку об'єкта нерухомості, що залежить від загального стану економіки, який, у свою чергу, характеризується показниками фінансового ринку і показниками, пов'язаними з добробутом домогосподарств – зміною особистого доходу і зайнятості в регіоні [11]. Ринок нерухомості в динамічно розвинених регіонах активізується, ціни ростуть, зростає і ліквідність об'єктів. У той же час бачимо, що динаміка зміни вартості об'єктів нерухомості на ринку не завжди спричиняє пропорційну зміну ціни на цей об'єкт. Існують так само стримуючі фактори, що перешкоджають міграції домогосподарств у регіони з більш високою заробітною платою: високі житлові витрати і ставки орендної плати в регіонах, що розвиваються, це і перешкоджає росту ВВП. Однак на практиці існує проблема неефективного градорегулювання й освоєння нових територій, про що ми згадували раніше. Практика зонування територій у високопродуктивних регіонах приводить до встановлення цін на житло, які більш об'єктивно відбивають реальну економічну ситуацію в країні.

При несприятливій зміні макроекономічних показників (наприклад, росту процентної ставки, кризі у фінансовій сфері, особливості інвестиційної політики) продавці нерухомості не поспішають знижувати ціни. Через це збільшується час позиціонування об'єкта на ринку, а кількість угод скорочується. Саме така ситуація спостерігається на сьогоднішній момент (середина - кінець 2009 р.) на ринку житлової нерухомості. Західні економісти [12] називають ситуацію, що характеризується зниженням цін на об'єкти нерухомості, "холодним" ринком, зворотну – "гарячим" ринком. Джерелами утворення "холодних" або "гарячих" ринків є кількість часу, необхідна для підбора об'єкта, і неповнота інформації; коли ринок "холодний", продавці нерухомості не прагнуть знизити ціни для підтримки ліквідності, це пов'язано з тим, що, якщо очікується пожвавлення економічної ситуації, то відмовлення від продажу на "холодному" ринку не приводить до великих витрат, тому оптимальним поведінням продавців буде простої та "пережидання" стану "холодного" ринку [11]. Саме тому багато фахівців називають сформовану ситуацію на ринку "періодом відкладеного попиту". У той же час даний період характеризується: поновленням і активізацією процесу обміну квартир, недовірою з боку покупця, тому основний відсоток угод на ринку в цей період складають чисті вимушені продажі. У сутності саме чисті продажі повинні становити більшість угод на ринку нерухомості, у тому числі жилої нерухомості, однак, останнім часом нерухомість перетворилася з предмета першої необхідності в інвестиційний актив. Переродження споживача в інвестора відбулося внаслідок поліпшення фінансового добробуту громадян у різних країнах, і, отже,

підвищення рівня добробуту у світі в цілому. Відомо, що різниця між цими двома поняттями полягає в тому, що інвестор відмовляється від поточного споживання і вкладає гроші в проекти, які принесуть йому дохід у майбутньому, а споживач не розраховує на стратегічні вкладення. Але, коли дохід споживача росте, він одержує надлишок засобів, які треба інвестувати, і, у такий спосіб стає "змушеним інвестором". У той же час вкладення грошей в нерухомість, тим більше, житлову, вступає в протиріччя з підвищеною територіальною мобільністю і високим ступенем переміщення сучасної людини.

Таким чином, з урахуванням наведеного вище аналізу і нових обставин на ринку нерухомості ситуаційна прогнозна модель цінкових тенденцій ринку житлової нерухомості [13] для Харківського регіону має вигляд (рис.4).

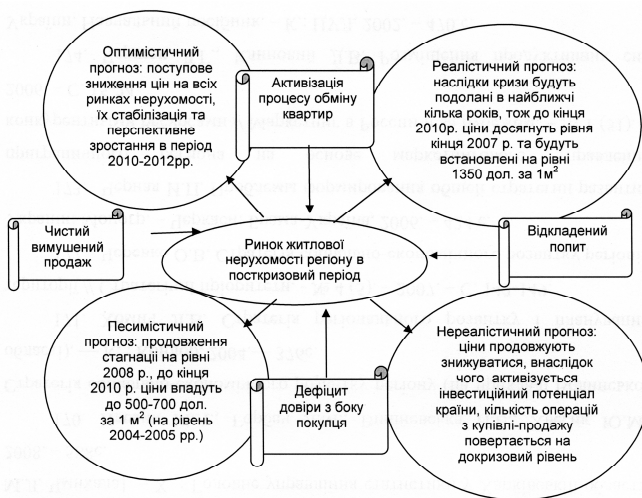


Рис.4 – Прогнозна ситуаційна модель цінкових тенденцій ринку житлової нерухомості Харківського регіону в період фінансової кризи

У країні, що функціонує в стабільних умовах найчастіше присутня пріоритетність розвитку окремо узятих секторів економіки і, хоча, вважається, що це поняття тісно зв'язане з поняттям "планування", необхідно враховувати, що багато країн знаходяться в процесі проведення глибоких реформ в умовах нестабільного розвитку, відповідно до чого виникають проблеми і, можливо, навіть кризові ситуації, тож до цієї ситуації необхідно підходити неklasичними методами. Після початку фінансової кризи 2008 р. говорити про подальше проведення житлових реформ і стабілізацію економіки не можна. В цей період вибір вірного

пріоритету розвитку країни – дуже складна задача. У тому числі це визначається тим, що поняття оптимальності для кожної ситуації, сформованої в кожній окремо взятій країні і регіоні, буде відмінним від іншого і залежати від поведінки різних суб'єктів господарювання, прогноз щодо яких зробити досить складно, що викликано високим ступенем невизначеності, тобто стохастичністю потреб і, відповідно, попиту. Таким чином, можна розраховувати на відносно обґрунтований прогноз при побудові моделі вартості нерухомості, при цьому необхідно враховувати умову стохастичності, критерієм оптимальності в даному випадку може виступати критерій зменшення невизначеності, а також дуальне керування, що одночасно враховує оптимізацію заданого критерію якості й у той же час сприяє нагромадженню інформації про невідомі параметри [14]. Однак для аналізу отриманих результатів необхідно займатися подальшими дослідженнями в даному напрямку.

1. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.; СПб.: Вильямс, 1999. – 1056 с.
2. Портер М. Э. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 495 с.
3. О'Салливан А. Экономика города: Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Инфра - М., 2002. – 706 с.
4. Фридман Д., Ордуэй Н. Анализ приносящей доход недвижимости: Пер. с англ. В.Н.Лаврентьева, Л.В.Познанской, О.В.Тихонова. – М.: Дело, 1997. – 480 с.
5. Кравченко В.І., Паливода К.В., Поляченко В.А. Основы житлової економіки. – К.: Основа, 2007. – 416 с.
6. Жилищная экономика: Пер. с англ. / Под ред. Г.Поляковского. – М.: Дело, 1996. – 245 с.
7. Оценка имущества и имущественных прав в Украине / Н.П.Лебедь, А.Г.Мендрул, В.С.Ларцев и др. – К.: Принт Експрес, 2002. – 688 с.
8. Сеницына Н.М. Концептуальные вопросы формирования локального рынка недвижимости и его анализ. – Н.Новгород: НОВО, 2004. – 100 с.
9. Грязнова А.Г., Федотова М.А., Артеменков И.Л., Белых Л.П. Оценка недвижимости. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 494 с.
10. Калинина Н.В. Опыт эконометрического анализа динамики цен на жилье и факторов их формирования // Рынки недвижимости и развитие городов: российская реформа и международная практика: Сб. статей. – СПб.: Лимбус-Пресс, 1994. – С.192.
11. Покопцева Е.Б. Формирование механизма взаимодействия реального и финансового секторов экономики на примере рынка недвижимости: Дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.01. – СПб., 2003. – 167 с.
12. Krainer J. Real Estate Liquidity // FRBSF Economic Review. – 1999. – № 3 – P.14.
13. Канєєва І.І. Торівля житловою нерухомістю та механізм її удосконалення: дис...канд. экон. наук: 08.07.05. – Донецьк, 2006. – 180 с.
14. Саридис Дж. Самоорганизующиеся стохастические системы управления: Пер. с англ. / Под ред. Я.З.Цыпкина. – М.: Наука, – 1980. – 400 с.

Отримано 01.12.2009